

Mieux la comprendre pour mieux la vendre

## OBJECTIFS

- **Appréhender** les notions de base de la Copropriété
- **Pouvoir** expliquer le régime de la copropriété
- **Connaître** les droits et obligations des copropriétaires
- **Mettre** à jour ses connaissances : loi ELAN
- **Chronologie** de la vente de lots de copropriété
- **Rôles** : Notaire – Syndic – Agent immobilier
- **Mieux** constituer son dossier de vente : documents de l'article L721-2 du CCH
- **Maîtriser** la répartition financière entre vendeur et acquéreur
- **Éviter** les risques d'engagement en RCP

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes ayant une expérience en transaction

Tout collaborateur participant à la préparation ou la rédaction des actes de vente

**Prérequis** : aucun

## PROGRAMME

### I - INTRODUCTION - CADRE JURIDIQUE DE LA COPROPRIÉTÉ

- Sensibilisation au régime de la copropriété
- Copropriété et lotissement : les différences
- Copropriété et indivision : les différences
- Les raisons de la naissance du régime de la copropriété
- Les textes de la copropriété : loi de 1965 et décret de 1967
- Les évolutions lois ALUR et ELAN

### II - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ

- Les documents : Règlement de copropriété, état descriptif de division, état de répartition de charges
- Rôles : Syndicat de copropriétaires, syndic, conseil syndical
- Nature et composition des lots - Lot transitoire
- Droits et obligations sur les Parties privatives et parties communes
- Assemblées : rôle et fonctionnement
- Charges de copropriété : nature et répartition
- Les divers travaux et leurs conséquences
- Droits et obligations des copropriétaires sur leurs lots

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 8 heures)

**Moyens pédagogiques** : supports de cours, documents et imprimés FNAIM, rappels des actualités juridiques : brèves, Mément'imm, Revue Bleue, étude de la jurisprudence - Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel spécialisé en droit immobilier

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

### III - SPÉCIFICITÉS DE LA VENTE DE LOT DE COPROPRIÉTÉ

- Documents et règles de mutation de lot de copropriété
- Documents à remettre à l'acquéreur
- Où trouver les documents et informations ?
- Conséquences financières : partage acquéreur/vendeur
- Chronologie de la vente de lot de copropriété
- Protection des intérêts du syndicat
- Droit de préemption des aires de stationnement